

Konvy ที่สุดของปีที่ 8 ปี ทบสถิติยอดขายโต 100% จัดกลยุทธ์การเป็น ONE STOP SHOPPING PLATFORM ประกาศกร้าว พร้อมแข่งขันในตลาด โลก



Konvy ที่สุดของปีที่ 8 ปี ทบสถิติยอดขายโต 100% จัดกลยุทธ์การเป็น ONE STOP SHOPPING PLATFORM ประกาศกร้าว พร้อมแข่งขันในตลาดโลก

Konvy ผู้นำอีคอมเมิร์ซด้านผลิตภัณฑ์ความงามอันดับ 1 ของประเทศ ตอกย้ำความเป็นเจ้าตลาด เตรียมรุกคืบครั้งใหญ่ที่คู่แข่งให้ไกลอีกสุดช่วงตัว เสริมจุดแข็งบริการข้อมูลเชิงลึก ยกระดับแบรนด์ความงามให้เติบโตเร็ว เน้นกลยุทธ์ที่ตรงจุด คัดค้นแคมเปญคุณภาพให้ตรงตามกลุ่มเป้าหมาย เสริมแกร่งให้แบรนด์ความงามในคอนวี สำหรับการแข่งขันในตลาดโลกอย่างยั่งยืน พร้อมวางกลยุทธ์อย่างแยบยล ตั้งเป้าเป็นมากกว่าแพลตฟอร์มออนไลน์ ด้วยการคัดค้นนวัตกรรม ขยายสู่ภาคบริการความงาม อย่างสปา นวด ดูแลผิวและสุขภาพ สู่แพลตฟอร์มยุคใหม่ที่รวมทุกอย่างในที่เดียว และฉลองครบ 8 ปี จับมือแบรนด์ความงามกว่า 1,000 แบรนด์ จัดโปรโมชั่น KONVY 8th ANNIVERSARY MEGA SALE วันที่ 1-10 ส.ค. 63 นี้ ภาหน้าลดราคากว่า 90% รับกระแสหลังโควิด-19 สู่ยุค New Normal มั่นใจฉันทยอดขายคอนวีโตเพิ่ม หลังจากยอดขายครั้งแรก 63 โตกว่า 100% โดยมี Page Views กว่า 2

นายคิงก๊วย หวง หนึ่งในผู้ก่อตั้ง และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท คอนวี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ผู้ให้บริการคอนวีดอทคอม (Konvy.com) อีคอมเมิร์ซด้านผลิตภัณฑ์ความงามอันดับ 1 ของไทย เปิดเผยว่า จากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้สังคมเกิดความเข้าใจและหันมาให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจทางออนไลน์มากขึ้น ต่างจากในอดีตที่หลาย ๆ ธุรกิจมองช่องทางออนไลน์เป็นเพียงช่องทางหนึ่งที่ลูกค้าสามารถซื้อของได้ ทว่าจริง ๆ แล้ว ช่องทางออนไลน์มีประโยชน์มากกว่านั้น จากประสบการณ์กว่า 15 ปี ที่คลุกคลีกับตลาดอีคอมเมิร์ซ ทำให้พอรู้ว่ามีความเป็นไปได้สูง ที่แบรนด์ต่าง ๆ ในตลาด จะหันมาลงทุนทำการตลาดออนไลน์กันมากขึ้น อีกทั้งแบรนด์ยักษ์ใหญ่หลาย ๆ แบรนด์ ยังได้เทเม็ดเงินลงทุนจำนวนมากไปกับธุรกิจออนไลน์เป็นเวลาหลายปี โดยมีการโยกย้ายงบจากส่วนออฟไลน์มาสู่การตลาดออนไลน์ แสดงให้เห็นถึงความพร้อมในการรุกธุรกิจออนไลน์เต็มตัว เพราะทุกคนรู้ว่าออนไลน์มีความสำคัญเป็นอย่างมาก ซึ่งธุรกิจออนไลน์ในปัจจุบัน ได้กลายเป็นช่องทางที่สามารถสื่อสารข้อมูลถึงผู้บริโภคได้โดยตรงกลุ่มและรวดเร็ว รวมถึงเป็นช่องทางที่แบรนด์สามารถศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคของตนเองได้อีกด้วย

ปัจจัยอีกด้าน คือการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของกลุ่มผู้ชายต่อเครื่องสำอาง แม้ในอดีตนั้น ผู้ชายอาจจะไม่สนใจเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ดูแลผิว แต่ปัจจุบัน เมื่อมีการใช้สื่อ Social Media มากขึ้น ก็สามารถปรับเปลี่ยนความคิดของพวกเขา ให้หันมาใส่ใจดูแลสุขภาพผิวและความงามกันมากขึ้น สิ่งเหล่านี้จะสร้างกลุ่มลูกค้ากลุ่มใหม่ที่มีกำลังซื้อมหาศาล และจะส่งผลกระทบต่อวงการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมความงาม

นายคิงก๊วย หวง กล่าวต่อไปว่า คอนวี มีบทบาทชัดเจนในการเป็นผู้ค้าปลีกออนไลน์ชั้นนำ และมีบทบาทอย่างมากในด้านของผลิตภัณฑ์ความงาม ซึ่งหากเปรียบเทียบกับอีคอมเมิร์ซอื่น ๆ ในตลาดออนไลน์ จะเห็นความแตกต่างระหว่างแพลตฟอร์มกับแบรนด์อย่างชัดเจน จุดแข็งของคอนวีคือ ผู้ค้าปลีกออนไลน์ทุกราย ที่วางขายสินค้าในคอนวี ล้วนแล้วแต่เป็นพาร์ทเนอร์ ที่เราจะช่วยดูแล พร้อมสร้างกลยุทธ์การตลาด เจาะกลุ่มเป้าหมายที่ตรงกลุ่ม และเติบโตไปด้วยกัน พร้อมทั้งช่วยพาร์ทเนอร์หาวิธีการทำการตลาดอย่างแยบยล ลดค่าใช้จ่ายและได้ผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด

ขอยกตัวอย่างของกรณีแบรนด์ความงามที่อยู่ในแพลตฟอร์มของคอนวี ได้เปิดตัวสินค้าและวางจำหน่ายไซส์มินิ โดยให้ราคาสุดเอ็กซ์คลูซีฟที่คอนวี พร้อมปิดการขายในระยะเวลาสั้น ๆ เป็นจำนวน 30,000 ชิ้น ให้กับลูกค้าที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย และสามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ของบริษัทอย่างรวดเร็ว ซึ่งหากเราใช้วิธีการแบบเก่า เช่น การแจกสินค้าตัวอย่างในสถานีรถไฟฟ้า ผู้แจกแต่ละคนสามารถแจกได้ 500 ชิ้นต่อวัน จะต้องใช้กำลังคนถึง 60 คน เพื่อที่จะให้สินค้าถึงมือผู้บริโภค 30,000 ชิ้น รวมถึงแบรนด์จะต้องเสียเงินเช่าพื้นที่ในสถานีอีกด้วย ทั้งนี้ยังไม่สามารถการันตีได้ว่า กลุ่มลูกค้าที่แจกไปเป็นกลุ่มเป้าหมายของแบรนด์จริง ๆ หรือไม่ สมมติว่าอัตราความแม่นยำมี 5% หมายถึงแบรนด์จะต้องสูญเสีย 95% ของตัวอย่างที่แจก แสดงให้เห็นว่าแบรนด์จะต้องแจกสินค้าทั้งหมดมากกว่า 600,000

ขึ้น เพื่อที่จะได้ผลลัพธ์เทียบเท่ากับแคมเปญในคอนวี ทั้งยังต้องจ่ายต้นทุนเป็นจำนวนมากกว่าหลายเท่าตัว

กล่าวโดยรวม จุดแข็งที่ทำให้คอนวีกลายเป็นผู้นำอีคอมเมิร์ซด้านเครื่องสำอางก็คือ การที่คอนวีสามารถช่วยสร้างความมั่นใจให้แบรนด์ต่าง ๆ ที่เลือกใช้แพลตฟอร์มของคอนวี ซึ่งสามารถสร้างข้อได้เปรียบทั้งในการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ที่ตรงกลุ่มเป้าหมายของแบรนด์ รวมถึงแบรนด์ความงามใหม่ ๆ จะสามารถเข้าสู่แพลตฟอร์มออนไลน์ได้ง่ายขึ้น หากร่วมกับเรา ซึ่งทางคอนวีจะแนะนำการวางจุดยืนของแบรนด์ และจุดขายของแบรนด์ โดยอาศัยข้อมูลเชิงลึกต่าง ๆ มาปรับใช้กับแบรนด์ความงามใหม่ได้อย่างรวดเร็ว และช่วยให้การเปิดตัวแบรนด์สามารถสร้างการรับรู้ได้เป็นจำนวนมาก รวมถึงกลุ่มลูกค้าที่จะตามมาอย่างมหาศาล

ดังนั้น จากการเติบโตที่ก้าวกระโดดของตลาดออนไลน์ ทำให้ คอนวี กลายเป็นแพลตฟอร์มที่มีจุดยืนและบทบาทที่สำคัญอย่างมากในตลาดความงามช่วงเวลาปัจจุบัน โดยบทบาทที่ว่าคือ ความสามารถที่ช่วยให้แบรนด์ต่าง ๆ มีการเติบโตที่รวดเร็ว ทั้งยังสามารถวางกลยุทธ์ที่ตรงจุดเพื่อผลประโยชน์ของแบรนด์ ทั้งจากการร่วมคิดค้นแคมเปญพิเศษที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย อีกทั้ง คอนวี ยังมีส่วนร่วมสำคัญในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมความงาม เพื่อให้เกิดความก้าวหน้าและเกิดความสามารถในการแข่งขันระดับโลกได้

นายคิงก๊วย หวง กล่าวต่อไปอีกว่า สำหรับคอนวีที่มีอายุครบ 8 ปี ในเดือนสิงหาคมนี้ บริษัทได้เริ่มมองหาความท้าทายใหม่ ๆ โดยการวางตำแหน่งของตัวเองให้มากกว่าการเป็นผู้ค้าปลีกออนไลน์ โดยคอนวีได้เริ่มคิดค้น วิจัย และพัฒนาส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ความงาม เพื่อช่วยให้แบรนด์ต่าง ๆ ที่มีสินค้าคุณภาพดีมีโอกาสกระจายสินค้าไปทั่วประเทศ และในตอนนี้ บริษัทยังได้เปิดฟังก์ชันใหม่ บริการดีลสุขภาพและความงาม ภายใต้ชื่อ คอนวี บิวตี้ดีล อีกด้วย โดยมีแนวคิดมาจากจุดเด่นของความงามที่มีอยู่ในทุกที่ทุกเวลา แน่ใจว่าลูกค้าจะเลือกผลิตภัณฑ์ที่ช่วยสร้างคุณค่าให้ตัวเอง ซึ่งการขยายข้อมูลไปยังภาคบริการเหล่านี้ จะช่วยให้คอนวีเป็นแพลตฟอร์มที่มีตัวเลือกที่ลูกค้าสามารถทำได้ทั้งซื้อผลิตภัณฑ์และบริการได้ทุกอย่างในที่เดียว

ปัจจุบัน คอนวี มีลูกค้ามากกว่าล้านราย จัดอยู่ในกลุ่ม B+ ขึ้นไป อายุ 18-34 ปี รายได้ค่อนข้างดี มีกำลังซื้อสูง แบ่งเป็นกรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัดในสัดส่วนที่พอ ๆ กัน มีการใช้งานผ่านแอปพลิเคชันมากกว่าทางเว็บไซต์เท่าตัว ตามไลฟ์สไตล์คนยุคใหม่ที่ใช้ชีวิตผ่านโทรศัพท์มือถือ โดยในช่วงครึ่งปีแรก 2563 ที่เป็นวิกฤติการณ์โควิด-19 ทำให้ตลาดช้อปปิ้งออนไลน์โตขึ้นเป็นอย่างมาก โดย คอนวี ก็มีอัตราการเติบโตมากกว่า 100 %

“และเพื่อเฉลิมฉลองครบรอบปีที่ 8 ของเรา คอนวีพร้อมกับแบรนด์ความงามชั้นนำกว่า 1,000 แบรนด์ ร่วมกันจัดโปรโมชันครั้งใหญ่ KONVY 8th ANNIVERSARY MEGA SALE ระหว่างวันที่ 1-10 ส.ค. 63 ขนสินค้าความงามคุณภาพลดกระหน่ำกว่า 90% พร้อมนำเสนอโปรโมชันสุดพิเศษ และของรางวัลสำหรับลูกค้าใหม่และลูกค้าประจำ รวมถึงกิจกรรมดี ๆ มากมาย เพื่อขอบคุณสำหรับการสนับสนุนพวกเราเป็นอย่างดีตลอดหลายปีที่ผ่านม่อีกด้วย”
นายคิงก๊วย หวง กล่าวปิดท้าย

Website: www.konvy.com, Facebook: [/www.facebook.com/konvycom](https://www.facebook.com/konvycom)